

Field Access Lead

Job ID
REQ-10083668

7月 15, 2026

China

Д о с т у п н о с в | [Deutsch](#) | [Sloven š č ina](#) | [English](#) | [Espa ñ o](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [T ü rk](#) | [中文](#)

摘要

Поддерживает разработку и внедрение инновационных и ценообразования и доступа к рынку на разных этапах жизни. Облегчает и обеспечивает оптимальный доступ пациентам возмещение расходов и внедрение международных лекарств.

About the Role

Major Accountabilities

Поддерживает и внедряет успешные и инновационные стратегии обеспечения доступа к активам на ранней стадии или ма

при запуске, уделяя особое внимание приоритетным стратегическим архетипам воздействия на бюджет, потребностям и осуществлению. Разрабатывает и внедряет высококачественные стратегии максимального доступа к ранним средствам обмена мгновенной поддержки подготовки и мероприятий по локальному запущению. Сотрудничает с директорами Access, региональными и стратегическими партнерами, понимая идеи и обратной связи, интегрируется в стратегическое ценообразование, включая точку зрения плательщиков в различных функциональных продуктовых стратегиях и инвестиционных моделях. Создает и поддерживает прочную профессиональную сеть с государственными органами, поставщиками медицинскими услугами, здравоохранения и другими представителями, принимающими во внимание влияния на законодательные тенденции. Поддержка в разработке глобальной стратегии ценообразования и политики, а также поддержка в разработке стратегии партнерства. Поддерживает разработку инновационных подходов к договорам, контрактам, соглашениям об управляемом въезде (MEA) и партнерстве (PSP) по мере необходимости для улучшения результатов лечения в системе здравоохранения.

Key Performance Indicators

Поддерживает разработку и внедрение инновационных инициатив ценообразования и доступа к рынку на разных этапах жизни продукта. Облегчает и обеспечивает оптимальный доступ пациентов к лечению, возмещение расходов и внедрение международных лекарств.

Work Experience

Знание процессов возмещения расходов и коммерческих сделок. Доказанная способность развивать доверительные отношения с заинтересованными сторонами в регионе.

Skills

Финансировать
Оценка технологий здравоохранения (HTA)
Связи с общественностью
Стратегия доступа к рынку
Доказательства из реального мира (Rwe)
Экономика здравоохранения
Политика в области здравоохранения
Ценностные предложения
Межфункциональное сотрудничество
Управление проектами
Управление процессами
Аналитические способности
Аналитическое мышление
Подвижность
Клиентоориентированное мышление

Навыки ведения переговоров
Соответствие нормативным требованиям
Управление риском
Стратегия выхода на рынок
Понимание сектора здравоохранения
Нововведение
Вдохновляющее лидерство
Управление человеческими ресурсами
Развитие сотрудников
Стратегия доступа и возмещения расходов

Language

Английский

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门

International

Business Unit

Corporate & Division Services

地点

China

站点

Guangzhou (Guangdong Province)

Company / Legal Entity

CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area
Market Access

Job Type
Full time

Employment Type
Regular

Shift Work
No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6a9c1a826d3b1869623014", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default:
bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.

```
window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =  
_thumbnailEmbed({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}}); // _thumbnailEmbed() returns a  
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to  
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {  
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_dataLayer.js that a new player is ready so  
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the  
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {  
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {  
console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10083668

Field Access Lead

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10083668

Field Access Lead

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-ru-ru>

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-sl-si>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-es-es>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-fr-fr>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-it-it>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-ja-jp>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-nl-nl>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10083668-field-access-lead-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083668
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10083668